

Export M-fregatten, 1986-1994

De BV Nederland met vallen en opstaan

De Republiek der Verenigde Nederlanden stond in de zeventiende eeuw bekend als ‘het wapenarsenaal van de wereld’. En nog steeds neemt Nederland een belangrijke plaats in op de lijst van wapenexporterende landen. Deze export was niet zonder problemen. De krimpende markt leidde tot keiharde concurrentie. Tussen 1986 en 1994 vonden drie pogingen plaats om M-fregatten te verkopen. De Nederlandse industrie en de betrokken ministeries zochten naar samenwerking. Het was een harde leerschool; drie keer mislukte een mogelijke deal. Wat wel toenam was de professionalisering van de ‘BV Nederland’ bij wapenexport.

*Dr. G.A. Rommelse**

De Republiek der Verenigde Nederlanden stond in de zeventiende eeuw bekend als ‘het wapenarsenaal van de wereld’. Verschillende Nederlandse ondernemers werden schatrijk door kanonnen en kogels te verkopen aan vrijwel iedere oorlogvoerende partij in Europa. Zelfs aan Spanje, tot 1648 de vijand van de Republiek, werden wapens geleverd.¹ Tegenwoordig neemt Nederland nog steeds een voorname plaats in op de lijst van wapenexporterende landen. We staan weliswaar niet meer bovenaan, zoals in de Gouden Eeuw het geval was, maar hebben nog steeds ervaring met de verkoop van nieuw en de afstoting van elders aangekocht militair materieel; van marineschepen, tanks en vliegtuigen tot radarsystemen en munitie.

Commotie over wapenleveranties

De Nederlandse overheid bevond zich in de jaren tachtig en negentig met de export van wapensystemen in een politiek-bestuurlijke spagaat. Enerzijds was Den Haag er veel aan

gelegen de Nederlandse defensie-industrie te stimuleren. Dit was voordelig voor de werkgelegenheid en de economie. Het technologisch onderzoek, waartoe het bedrijfsleven werd aanzet, kwam ook de Nederlandse krijgsmacht ten goede. Bovendien kon de staat overbodig geworden of verouderde wapensystemen verkopen.

Anderzijds oefenden andere landen en maatschappelijke groeperingen in Nederland politieke druk uit op de regering om toch niet aan iedere klant te leveren. Veel van de potentiële afnemers stonden in een internationaal ongunstig daglicht. Zo lokte de verkoop van zes tweedehands Van Speijk-fregatten aan Indonesië in de periode 1987 tot 1991 veel kritiek uit in verband met de mensenrechtenschendingen in dit land. De verkoop aan ontwikkelingslanden doorkruiste bovendien de bedoelingen van de Nederlandse ontwikkelingspolitiek.

In weer andere gevallen ging een transactie niet door. Een voorbeeld hiervan deed zich voor in 1992. Twaalf jaar eerder had de Nederlandse overheid een exportvergunning afgegeven voor twee onderzeeboten voor Taiwan. Beijing riep daarop zijn ambassadeur uit Nederland terug en dreigde met een economische boycot. In 1982 werd bij Wilton Fijenoord in Schiedam

* De auteur is wetenschappelijk medewerker bij het Nederlands Instituut voor Militaire Historie. In april verschijnt zijn boek *'Follow Me'. De M-fregatten van de Karel Doorman-klasse* (ISBN 978 90 5194 331 3). De auteur dankt zijn collega's drs. A.J. van der Peet en prof. dr. J. Hoffenaar voor hun commentaar op eerdere versies van dit artikel.

aan de bouw van twee conventionele onderzeeboten voor Taiwan begonnen. Het ontwerp was een gemodificeerde versie van de *Zwaardvis*-klasse en werd bekend als de *Hai Lung*-klasse. Pas twee jaar later werden de relaties met de Volksrepubliek China weer genormaliseerd. In 1992 besloot Den Haag, gelet op de eerder ontstane commotie, geen nieuwe vergunningen toe te staan voor wapenleveranties aan Taiwan. Een jaar eerder had de regering al een Nota Wapenexportbeleid opgesteld met duidelijke criteria voor exportvergunningen. Op die manier stelde zij de Tweede Kamer tevreden en was duidelijk onder welke voorwaarden de export doorgang kon hebben.

De Nederlandse defensie-industrie had bij haar exportinspanning niet alleen rekening te hou-

den met politieke gevoeligheden. Na 1985, toen de nieuwe Sovjetleider Michail Gorbatsjov aan de macht kwam en grootschalige politieke hervormingen inzette, begon de internationale markt voor grote wapensystemen te krimpen. Veel landen hadden, in verband met het aflopen van de Koude Oorlog, geen behoefte meer aan de grote en kostbare systemen die vooral geschikt waren voor de directe confrontatie met het Warschaupact. Andere landen probeerden juist te bezuinigen op de defensiebudgetten door overbodige systemen tweedehands te verkopen. De druk op de internationale wapenmarkt nam hierdoor sterk toe. De Nederlandse defensie-industrie, gesteund door de Nederlandse staat, werd geconfronteerd met keiharde concurrentie en agressieve verkooptactieken.



FOTO KMS

Het multipurposefregat dat werd gebouwd door de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' (KMS) in Vlissingen, was een van de potentiële exportproducten. In de periode 1986 tot 1994 vonden drie pogingen plaats om exportorders voor het fregat binnen te slepen. Hierbij werkten de Nederlandse defensie-industrie en verschillende ministeries nauw samen. Het vormgeven van een strategie om deze M-fregaten in het buitenland te verkopen, droeg bij aan de ontwikkeling van het concept 'BV Nederland' in bredere zin.

In dit artikel beschrijf ik deze pogingen. Hierbij zal ik de exportstrategieën en de samenwerking tussen de Nederlandse overheid en de industrie tegen het licht houden.

Het M-fregat

Eind jaren zeventig wilde Defensie een nieuw fregat ontwikkelen om de verouderde Roofdier- en Van Speijk-classes te vervangen. De politiek bepaalde dat de omvang van het nieuw te bouwen schip beperkt moest blijven. Een groot fregat zoals het eerder

M-fregat in aanbouw bij de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' in Vlissingen

gebouwde standaardfregat was te duur. Het nieuwe fregat moest een klein schip worden met beperkte doelstellingen en mogelijkheden. Het zou laag in het geweldsspectrum opereren en voornamelijk kustwachttaken vervullen, waardoor de kosten beperkt konden blijven. Al snel bleek dat de taakstelling van de nieuwe schepen bijstelling behoefde. De dreiging van het Sovjet-onderzeewapen was eind jaren zeventig sterk toegenomen door de ontwikkeling en bouw van een nieuwe generatie nucleaire onderzeeboten. Het te ontwikkelen schip moest zodoende alsnog een volwaardig fregat worden, maar wel met beperkte afmetingen. Het was dus zaak op een relatief klein casco toch voldoende geavanceerde wapensystemen te plaatsen waarmee het tekort aan onderzeebootbestrijdingscapaciteit en luchtverdedigingscapaciteit kon worden opgevuld.

De Koninklijke Marine had er bij de politieke leiding op aangedrongen de eisen op te mogen schroeven. Een van de argumenten waarmee ze haar pleidooi had onderbouwd, was de mogelijkheid het schip te exporteren. Gaandeweg het ontwikkelingsproces besloot Defensie dat het project vooral innovatief moest zijn en hierdoor een stimulans voor de Nederlandse defensie-industrie moest vormen. Deze uitdaging resulteerde in een zeer modern schip, dat weliswaar slechts 122 meter mat maar alle vereiste operationele capaciteiten in ruime mate bezat. Het ministerie en de bedrijven meenden hiermee een goede troef voor de export in handen te hebben.

Het ontwerp en de export

De Nederlandse scheepswerven hadden midden jaren tachtig grote behoefte aan exportorders. Hun voortbestaan stond op het spel. Het failliet van het RSV-concern in 1983 en de problematische en kostbare doorstart van de bedrijven de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' en de Rotterdamse Droogdok Maatschappij (RDM) lagen eenieder nog vers in het geheugen. De overheid was er daarom veel aan gelegen de afhankelijkheid van de scheepsbouwindustrie van opdrachten van Defensie te beperken. Export leek hiervoor het geëigende middel.

Als voorwaarde voor de doorstart legde de overheid de voormalige onderdelen van RSV daarom een inspanningsverplichting op met betrekking tot het binnenhalen van exportorders.²

De NAVO werkte aan plannen voor een standaardfregat voor de jaren negentig, het zogenoemde NF'90 project. Door uit te gaan van een innovatief M-fregat van ongeveer 3.000 ton, meende de Koninklijke Marine een goede kandidaat te hebben. Bondgenoten konden hun vloten ermee aanvullen en tegelijkertijd werden de eigen doelstellingen van de Nederlandse zeestrijdkrachten bereikt. Dit NF'90 project kwam evenwel nooit van de grond.³

FOTO NIMH



Staatssecretaris
J. van Houwelingen

De ontwerpers van het schip hielden, zoals gezegd, rekening met de wensen van eventuele kopers. De directeur Materieel van de Koninklijke Marine maakte hiervan handig gebruik. Hij speelde de export als troefkaart uit door erop te wijzen dat er in het buitenland meer vraag was naar schepen met twee schroeven dan met één. De schroef lag in het eerste geval minder diep in het water en leverde tevens een beter rendement op. Bovendien namen de trillingen in het achterschip aanzienlijk af en zouden twee schroeven de manoeuvreerbaarheid van het schip ten goede komen.⁴

Voor de Nederlandse M-fregatten was de keuze gevallen op een motor van Rolls-Royce. De Britten beloofden van hun kant zes Goalkeeper-snelvuurkanons, ontwikkeld door Hollandse Signaal Apparaten, af te nemen als tegenprestatie voor de aanschaf van de motoren. Voor staatssecretaris van Defensie J. van Houwelingen was dit

een belangrijk punt in de besluitvorming in verband met het hoogwaardig technologisch gehalte van de compensatieorder.⁵ Desondanks hielden de ontwerpers rekening met de eventuele plaatsing van andere motoren. Veel marines werkten namelijk met motoren van het Amerikaanse bedrijf General Electric en zouden voor nieuw te bestellen schepen hieraan de voorkeur geven. Derhalve bleef de mogelijkheid bestaan om ook deze motor te plaatsen.

De M-fregatten kenden relatief lage bouwkosten en een relatief kleine bemanning in vergelijking met buitenlandse fregatten. Hierdoor vielen de exploitatiekosten lager uit. Het *multipurpose*-fregat was zodoende in de opzet zeer geschikt om exportorders mee binnen te slepen.

Griekse interesse

In december 1986 gaf Griekenland te kennen een aantal fregatten aan te willen schaffen. Hoewel de Grieken het M-fregat aanvankelijk nog buiten beschouwing hadden gelaten omdat ze het te groot en te kostbaar vonden, waren zij hier van teruggekomen.⁶ De Nederlandse ambassade in Athene vernam van de Griekse chef van de Marinestaf dat snelle levering een rol speelde in de besluitvorming. De gespannen politiek-militaire situatie in de oostelijke helft van de Middellandse Zee noodzaakte de Griekse vloot om toch vooral snel extra fregatten in te kunnen zetten. De Grieken verzochten de KMS daarom een offerte in te dienen.

Overleg tussen staatssecretaris Van Houwelingen en zijn Griekse collega T. Stathis resulteerde erin dat het M-fregat op de officiële *shortlist* kwam te staan. De grote concurrent voor de order was het Duitse bedrijf Blohm und Voss, dat het zogeheten Meko-200-fregat aanbood. De onderhandelingen vonden in eerste instantie vooral op politiek-diplomatiek niveau plaats. Er bestonden namelijk al goede contacten tussen beide marines. Griekenland had eerder twee S-fregatten van de Koninklijke Marine overgenomen. De Griekse bewindsman liet Van Houwelingen weten dat de prijs van het casco en het *combat*-managementsysteem te hoog waren in vergelijking met het Duitse aanbod. Van Houwelingen zegde toe te bemiddelen en voor de Grieken een scherpere prijs te bedingen:

FOTO WWW.NAVY.MIL



Het Griekse Meko-fregat HS Psara ontvangt brandstof van USS Seattle tijdens operatie Enduring Freedom

I will personally see to it that provided you demand from this yard, Greece will be in a comparable position with the Netherlands with regard to the acquisition of M-frigates.

Verder stelde hij dat ondersteuning door de Koninklijke Marine zou plaatsvinden. Ten slotte beloofde hij dat de Grieken een schip uit de in aanbouw zijnde serie van Nederlandse M-fregatten zouden kunnen krijgen en dus niet zouden hoeven te wachten. Al met al kwamen beide politici een prijsverlaging van honderd miljoen gulden overeen.⁷

De Nederlandse staat was er veel aan gelegen de order van één afgebouwd fregat en drie in Griekenland te bouwen schepen binnen te halen. De overheid besloot de Grieken als bonus twee af te stoten Van Speijk-fregatten aan te bieden, die eigenlijk al aan Indonesië waren toegezegd. Tevens stelde Van Houwelingen de Grieken gratis NF-5 vliegtuigen en Leopard-tanks in het vooruitzicht.



De organisatie van de Nederlandse lobby

De Nederlandse lobby zette in op een zogenoemde *government-to-government* overeenkomst. Eén centraal aanspreekpunt zou voor de Grieken het duidelijkst zijn. Bovendien profiteerde de lobby op die manier van de goede reputatie die de Koninklijke Marine had opgebouwd bij de eerdere overdracht van de S-fregatten. De staatssecretaris van Defensie nam dan ook het initiatief in het vormgeven van de organisatie.

De ambassadeur in Athene fungeerde als doorgeefluik voor informatie en verzamelde inlichtingen. Vertegenwoordigers van de betrokken ministeries namen deel aan het overleg met de bedrijven. Zij vormden de Interdepartementale Ambtelijke Werkgroep, die ook de strategie formuleerde. Tevens stemde de werkgroep de besluitvorming op de verschillende ministeries af en voorzag deze van informatie. Van Houwelingen stelde aan de ministers van Economische Zaken, Buitenlandse Zaken, Financiën en

Sociale Zaken & Werkgelegenheid voor om de werkgroep een permanent karakter te geven. In de Verenigde Staten en Frankrijk waren dergelijke organisaties namelijk succesvol gebleken. Op 1 augustus 1986 tekenden de ministers een convenant aangaande de export van nieuw strategisch defensiematerieel. Doel was de werkwijze en de procedures vast te leggen om zo ook in de toekomst slagvaardig te kunnen optreden bij het ondersteunen van exportlobby's.

De verschillende ministeries hadden elk hun eigen belangen. Defensie wilde de afhankelijkheid van het bedrijfsleven verkleinen en lagere exploitatiekosten voor de eigen M-fregatten bereiken. 'Het Plein' wilde geen financiële risico's lopen en kostenneutraal opereren. Wel was Defensie bereid op zeer gunstige voorwaarden tweedehands materieel van de hand te doen. In gezamenlijk overleg regelde de werkgroep de financiering, de exportvergunning en andere randvoorwaarden.

Het ministerie van Financiën besloot af te zien van de gebruikelijke royalty's om zo de gewenste prijsverlaging te bereiken. Namens Economische Zaken, dat probeerde de Nederlandse economie te stimuleren, kon de ambassadeur een half procent rente aan subsidie in het vooruitzicht stellen. Buitenlandse Zaken steunde de lobby door de ambassadeur een bemiddelende rol te laten spelen. De minister-president en de minister van Buitenlandse Zaken, ten slotte, trachtten hun Griekse collega's voor het Nederlandse aanbod te winnen.

Blohm und Voss als winnaar

Ondanks de kwaliteit van het M-fregat en de intensieve lobbyactiviteiten slaagde de Nederlandse defensie-industrie niet in de missie. De Griekse marine was voorstander van aanschaf van het M-fregat, maar kreeg de politiek niet achter zich. Blohm und Voss ontving de opdracht voor vier fregatten. Wel mocht Nederlandse Signaal Apparaten het sensor-, wapen- en commandosysteem leveren.⁸ De conclusie in een evaluatierapport luidde dat de Duitse schenking van 75 gerenoveerde en

gemoderniseerde Leopard I-tanks, 28 Starfighters en financiële hulp van 100 miljoen D-mark, ongeveer 112 miljoen gulden, de doorslag had gegeven. Dit pakket had een totale waarde van 450 miljoen D-mark, zo'n 504 miljoen gulden. Het Nederlandse aanbod omvatte slechts 127,7 miljoen gulden. Er was hier in feite sprake van concurrentievervalsing. De Duitse overheid verstreekte zogenaamde wapenhulp aan armere NAVO-partners om bouwopdrachten binnen te halen.

Griekse politici te hebben omgekocht en niet het afgesproken bedrag aan het bemiddelende Zypern-Consult te hebben voldaan. De Hamburgse werf had, volgens *Der Spiegel*, ongeveer 1,1 miljard dollar (2,4 miljard gulden) verdiend met de klus. Hiervan had Blohm und Voss zo'n veertig miljoen dollar (86 miljoen gulden) aan smeergeld betaald. Vijf procent van dit bedrag was naar Griekse politici gegaan en één procent naar een bemiddelend Zwitsers bedrijf. In Griekenland diende de oppositie een motie van



FOTO AVDD

Het M-fregat Hr.Ms. Van Nes

Volgens het rapport waren er nog andere oorzaken aan te wijzen. Zo was het M-fregat een duurder en wezenlijk ander product dan het Meko-fregat en daarom waren beide fregatten onvergelykbaar. De Nederlandse financieringsmogelijkheden hadden bovendien ongunstig afgestoken tegen de Duitse subsidies.

In 1989 daagde het Zwitserse Zypern-Consult Blohm und Voss voor een Hamburgse rechtbank wegens het derven van provisie. Het Duitse bedrijf werd ervan beschuldigd leidende

wantrouwen in tegen de regering Papandreou.⁹ De rechtbank achtte de claim van de Zwitsers niet gegrond en vond de betalingen niet strijdig met de Duitse wet.¹⁰

De Nederlandse overheidsondersteuning had, ondanks de goede intenties van de verschillende ministeries, op ad hoc-basis plaatsgevonden. De Grieken kregen daardoor geen coherent beeld van de bijdragen van de verschillende Nederlandse ministeries. De Duitsers hadden dit volgens de betrokken ambtenaren van Buitenlandse Zaken beter geregistreerd.

De Nederlandse overheidssteun was bovendien niet duidelijk herkenbaar in de offerte van de KMS opgenomen. In het eerder aangehaalde evaluatierapport werd gesuggereerd om bij voorkomende gevallen zo vroeg mogelijk interdepartementaal overleg te hebben, met het bedrijfsleven over de steun te overleggen en een gemandateerde overheidsonderhandelaar aan te stellen.¹¹

Het ANZAC-project

In oktober 1986 berichtte de Nederlandse ambassade in Canberra het Australische voornemen de oppervlaktevloot te vernieuwen en tegelijkertijd een eigen marinescheepsbouw-industrie op te zetten. De order, waarvoor de Australiërs de KMS verzochten een offerte in te dienen, omvatte acht *light patrol frigates*. Nieuw-Zeeland besloot aan het project mee te doen met een order van vier schepen. Dit aantal werd later teruggebracht tot twee. De opdracht werd bekend als het 'ANZAC-project'.

Het was de bedoeling het ontwerp en de verdere expertise in het buitenland in te kopen, maar de schepen in Australië en Nieuw-Zeeland te laten bouwen. Bovendien moesten ook plaatselijke bedrijven bij de bouw worden ingeschakeld. Op deze manier zouden beide landen in de toekomst in staat zijn eigen schepen te ontwikkelen en te bouwen en de *life cycle support* te verzorgen. Hierdoor konden beide landen zelfvoorzienend worden en tevens de eigen werkgelegenheid stimuleren. Met het project was ongeveer 3,5 miljard Australische dollar (5,6 miljard gulden), gemoeid. Dit zou het Nederlandse bedrijfsleven zo'n 1,5 miljard gulden aan opdrachten en werkgelegenheid opleveren. Het resterende bedrag diende in Australië en Nieuw-Zeeland te worden besteed.¹²

Al in een zeer vroeg stadium werden de ministeries van Defensie, Buitenlandse Zaken en Economische Zaken bij het project betrokken. De ambassade in Canberra en de KMS stuurden regelmatig berichten over de stand van zaken aan de departementen. Op voorspraak van de ambassadeur besloot Defensie een marine-officier, die in Australië was gestationeerd in

verband met een ander project, als lokale contactpersoon aan te houden.¹³ De KMS zocht nadrukkelijk de steun van de Koninklijke Marine en de Nederlandse overheid. Het bedrijf legde plannen en voornemens voor aan de Koninklijke Marine, omdat hier veel expertise aanwezig was op het gebied van operaties, logistiek en wapentechniek.

Voor de Australische overheid en marine zou de betrokkenheid van de Nederlandse staat en de Koninklijke Marine zekerheid en vertrouwen uitstralen, zo was de verwachting. Algauw bleek dat de Nederlandse aanpak, waarbij het initiatief uitging van de KMS, onvoldoende was om de order binnen te slepen.

De Australiërs gaven te kennen niet met allerlei verschillende bedrijven te willen onderhandelen, maar zaken te willen doen via één aanspreekpunt en volgens duidelijk omschreven procedures

Doordat de betrokken ministeries verschillend met deze problematiek omgingen, liep het project vertraging op.¹⁴ Ook bestond er bij de ministeries van Financiën en Algemene Zaken bezorgdheid over de financiële haalbaarheid en de risico's die de Nederlandse staat zou lopen.¹⁵ Toen het gebrek aan coördinatie opnieuw roet in het eten dreigde te gooien, besloten de betrokken partijen de Interdepartementale Ambtelijke Werkgroep nieuw leven in te blazen.

Staatssecretaris van Defensie Van Houwelingen was opnieuw de voornaamste politieke kracht achter de lobby. Hij bestookte de Australische minister van Defensie K.C. Beazley, en zijn Nieuw-Zeelandse collega R.J. Tizard, met brieven om hen toch vooral te overtuigen van de kwaliteit van het M-fregat en de voordelige deal:

The Royal Netherlands Navy designs its own ships, acting as design authority and in close cooperation with Dutch scientific laboratories and Dutch industry. The hands-on experience, that is gained through this process, both in management of the design of the platform

*and combat system (including software) and in process management, forms a unique basis for navy-to-navy cooperation during the design/construction phase of the ANZAC-ships. In addition to that the Royal Netherlands Navy will bear the brunt of the learning costs, as it were, by having five almost identical M-frigates in service before the first ANZAC-frigate is commissioned.*¹⁶

Ook hield hij Beazley voor dat het gezamenlijk exploiteren van twintig fregatten gedurende een levensloop van vijftientwintig jaar, een kostenbesparing van ongeveer tien tot vijftien procent zou opleveren.¹⁷ Zelf reisde hij met een delegatie naar Australië om de lobby te ondersteunen. Van Houwelingen vond dat de Fairwindreis van 1988 beide landen als bestemming moest hebben. Deze reizen, die met tussenpozen van enkele jaren werden gemaakt, hadden tot doel de Nederlandse politieke, diplomatieke en economische belangen te ondersteunen. Een aantal Nederlandse oorlogsschepen zou tijdens deze representatieve eskaderreis naar de Oost havenbezoeken afleggen om de klant te overtuigen van de kwaliteit van Nederlandse fregatten. Dit zou samenvallen met de viering van het tweehonderdjarige bestaan van de staat Australië.¹⁸ In mei 1989 bracht ook minister van Economische Zaken R.W. de Korte een bezoek aan Nieuw-Zeeland en Australië.

Het vormen van consortia

In september 1987 maakte de Australische regering bekend dat het M-fregat en het Duitse Meko-fregat als laatste kandidaten waren overgebleven. Canberra wilde dat beide concurrenten zich elk bij een ander Australisch consortium zouden aansluiten. Op die manier was onderlinge competitie gegarandeerd. Met de inbreng van Europese expertise zou bovendien een zelfvoorzienende marinescheepsbouw-industrie worden gevestigd.

Blohm und Voss had goede contacten in de regio van Melbourne waar het AMECON-consortium (*Australian Marine Engineering Corporation*) zetelde. Transfield, de voornaamste deelnemer in AMECON, wilde graag met de Duitsers samen-

werken.¹⁹ De KMS had daardoor in feite geen andere keus dan zich bij het concurrerende consortium AWS (*Australian Warships Systems*) aan te sluiten. Dit proces verliep moeizaam, waardoor meer kostbare tijd verloren ging. In het AWS-consortium zaten, naast de KMS, de Australische bedrijven TNT, Amalgamated Wireless Australasia, Carrington Slipways en het Nieuw-Zeelandse McConnell Dowell. Nog 290 andere Nederlandse bedrijven zouden op een of andere manier als toeleverancier of onderaannemer optreden.²⁰

Het in maart 1990 opgestelde evaluatierapport van de afdeling Afstotings- en Exportzaken van de Koninklijke Marine, merkte achteraf op dat de Australische autoriteiten de organisatiestructuur van AMECON efficiënter vonden dan die van AWS. Blohm und Voss had daarbij meer exportervaring dan de KMS. AWS was bovendien op ad hoc-basis geformeerd door bedrijven die in New South Wales opereerden en de opdracht hoopten binnen te slepen. Het rapport omschreef AWS als 'een tijdelijke samenvoeging van vijf uiteenlopende bedrijven'.²¹

Uit gesprekken tussen Van Houwelingen en Beazley bleek dat de Australiërs zich zorgen maakten over de onduidelijke structuur van AWS en de verhoudingen tussen de betrokken Nederlandse bedrijven. Defensie voegde daarom een liaison-officier aan AWS toe om directere communicatie en kennisoverdracht te laten plaatsvinden. Kapitein-ter-zee C.J. Scheijgrond, de genoemde liaison-officier, was projectleider M-fregatten en werd in het kielzog van de directeur Materieel van de Koninklijke Marine naar Australië gestuurd om daar het fregat aan te prijzen. Hiermee hoopte Defensie duidelijkheid te verschaffen over de betrokkenheid van de Nederlandse overheid.

AWS loopt de order mis

In augustus 1989 koos de Australische regering voor het aanbod van AMECON. Een korte notitie van de Directie Internationale Materieel Betrekkingen van de Koninklijke Marine, bedoeld als opzet voor verdere discussies, concludeerde dat een combinatie van factoren ten grondslag lag



FOTO: WWW.NAVY.MIL

Een boardingteam keert terug aan boord van het Nieuw-Zeelands Meko-fregat HMNZS Te Mana na vissersboten te hebben geïnspecteerd in de Golf van Oman tijdens operatie Iraqi Freedom

aan het mislopen van de opdracht. Uiteindelijk had AWS 350 miljoen Australische dollar (595 miljoen gulden) méér gevraagd. Dit verschil kwam voornamelijk voort uit de hogere management fees van AWS. De Australische marine had echter aangegeven voorkeur te hebben voor het M-fregat en was niet gelukkig met de genomen beslissing. Tot het laatst had de Royal Australian Navy geprobeerd het besluitvormingsproces te beïnvloeden. Toch moest volgens de notitie ook de kwaliteit van het Meko-fregat niet worden onderschat.²²

Volgens W.P.J. Laros, de projectdirecteur van AWS, maakten vooral de logistieke diensten een groot verschil. AWS had hiervoor een realistisch bedrag in rekening gebracht, terwijl AMECON in feite had ondergeboden. Een half jaar later kwam de aap uit de mouw toen een nieuw contract over deze diensten moest worden afgesloten ter waarde van ongeveer 500 miljoen Australische dollar (850 miljoen gulden).²³

Volgens de eerder genoemde notitie had het AWS-consortium niet goed genoeg gefunctioneerd:

In feite moest AWS nog geboren worden en tegelijkertijd al optreden als een ervaren en volwassen organisatie. Ook in Nederland bleef

tussen overheid en industrie onduidelijkheid bestaan over de gewenste organisatie en bundeling van krachten.²⁴

Tussen bedrijfsleven en overheid bestond hierover onenigheid.²⁵ De ambassadeur was echter wel tevreden over de rol van de Nederlandse overheid:

De BV Nederland heeft hier, na een wat trage start, in dit project een voortreffelijke, gecoördineerde en doelbewuste indruk gemaakt. Waar het

AMECON consortium naar buiten toe meer coherent overkwam dan AWS, is mij van vele zijden te verstaan gegeven dat men onder de indruk was gekomen van de wijze waarop de Nederlandse overheid (Departementen, Marine, Ambassade) en betrokken bedrijven tot een werkelijke 'joint effort' waren gekomen. Dit lijkt een weg waarop wij in de toekomst moeten doorgaan.²⁶

De Nederlandse lobby had zich dus wederom laten aftroeven

Er bestond een vermoeden dat de Duitse overheid subsidies had verstrekt om de opdracht binnen te slepen. De ambassadeur wees hierop in een brief aan minister van Buitenlandse Zaken H. van den Broek. Hij suggereerde dat het grote verschil in overheadkosten tussen beide consortia, dat mede het prijsverschil had veroorzaakt, hierdoor kon worden verklaard.²⁷ De Australische overheid ontkende dit en verklaarde dat ook niet aan 'prijsdumping' gedaan was. De Australische woordvoerder suggereerde dat bedrijven binnen AWS te hoge winsten hadden willen maken en te hoge kosten hadden berekend door zichzelf als aandeelhouder en daarnaast als onderaannemer mee te rekenen in de winstdeling.²⁸

Een van de voornaamste oorzaken van het missen van de order moest volgens D.M. de Muijnck, oud-directeur van de KMS, worden gezocht in de Australische binnenlandse politiek. De verschillende deelstaten beconcurrerden elkaar op het gebied van werkgelegenheid. New South Wales, en daarmee AWS, verloor de strijd om overheidsstimulering. Minister Beazley gaf dit uiteraard niet toe maar verklaarde dat de keuze slechts door financiële motieven was ingegeven. Daarnaast beloofde hij New South Wales veertig procent van de werkgelegenheid.²⁹

Ondanks het mislukken van de missie was het ministerie van Buitenlandse Zaken tevreden over de rol die de Nederlandse overheid had gespeeld. In een memorandum aan minister Van den Broek berichtte de Directie Atlantische Samenwerking en Veiligheidszaken dat de steun van de verschillende departementen aanzienlijk was verbeterd ten opzichte van het eerdere project in Griekenland. De bemiddelende rol van de ambassadeur, de inspanningen van verschillende bewindspersonen en het stationeren van een marineofficier in Australië waren hiervan het bewijs.

Voor Buitenlandse Zaken was het echter duidelijk geworden dat de Nederlandse marinescheepsbouwindustrie nauwelijks reële exportkansen had. Tot twee keer toe was het niet gelukt orders te verwerven. De inspanningsverplichting van de voormalige RSV-onderdelen om exportorders binnen te halen, werd daarom ter discussie gesteld. Van Houwelingen was het niet eens met deze zienswijze. Hij geloofde dat de Nederlandse werven speciaal moesten ontwerpen voor de export, en niet slechts moesten proberen om schepen die waren ontwikkeld voor de Koninklijke Marine, in het buitenland



Het Australische Meko-fregat HMAS Ballarat ontvangt brandstof van USS Ronald Reagan in de Perzische Golf tijdens operatie Enduring Freedom

FOTO WWW.NAVY.MIL

te verkopen. Daarnaast moesten Nederlandse bedrijven volgens de staatssecretaris proberen om in Europees verband te opereren, en niet slechts als deel van een Nederlands consortium.³⁰

Onderhandelingen met de Verenigde Arabische Emiraten

In 1992 bleek het Midden-Oosten goede kansen te bieden voor de export van Nederlands defensiematerieel. De Afdeling Internationale Materieel Betrekkingen van de Koninklijke Marine berichtte staatssecretaris B.J.M. baron Van Voorst tot Voorst in november 1992 dat de Verenigde Arabische Emiraten (VEA) waarschijnlijk acht lichte fregatten wilden aanschaffen. Oman zou wellicht twee korvetten en twee patrouilleboten nodig hebben. Ook Saoedi-Arabië toonde interesse in korvetten. In oktober 1992 verzocht het ministerie van Buitenlandse Zaken aan Defensie om een fregat ter beschikking te stellen voor de wapenbeurs *International Defence Exhibition and Conference '93* in Abu Dhabi.

Ook de Koninklijke Schelde Groep (KSG) zoals de KMS vanaf september 1991 heette, Van Rietshoten & Houwens, Hollandse Signaal Apparaten en Stork-Wärtsila benadrukten het belang van het bezoek:

De aanwezigheid van een M-fregat wordt door ons gezien als een krachtige en essentiële ondersteuning van onze acquisitie-inspanning in een belangrijk marktgebied.

Na aanvankelijke weifeling zette Defensie de gloednieuwe Hr.Ms. *Willem van der Zaan* hiervoor in.³¹ Toen Defensie in 1993 overwoog de militair-attaché uit Abu Dhabi terug te trekken, drongen de ministeries van Economische Zaken en Buitenlandse Zaken erop aan dit niet te doen omdat dit de exportkansen zou schaden.³²

Een concrete kans om het M-fregat te verkopen kwam in 1994. De Verenigde Arabische Emiraten hadden tijdens de Tweede Golfoorlog (1990-1991) gediend als uitvalsbasis voor Nederlandse operaties in de Perzische Golf. Toen Iran drie Russische KILo-klasse onderzeeboten kocht, dreigde het strategisch evenwicht in de regio ingrijpend te veranderen. Binnen de marine van de VAE bestond daarom veel interesse in de Nederlandse fregatten.³³ Tijdens een bezoek van staatssecretaris A.B.M. Frinking besloten beide landen een gemeenschappelijke projectgroep op te richten waarin beide marines deelnamen. De commissie bekeek of de VAE zouden kiezen voor nieuwbouw of levering uit de in aanbouw zijnde Nederlandse serie van M-fregatten.



FOTO NINH

Het standaardfregat Hr.Ms. Piet Hein is in 1998 overgedragen aan de Verenigde Arabische Emiraten en kreeg de naam El Emerat

Al snel bleek dat het project zich zou richten op de levering van zowel tweedehands als nieuwe fregatten. Het zevende en achtste fregat uit de in aanbouw zijnde serie kwamen in aanmerking voor verkoop.

De KSG verlangde de garantie dat de nieuwbouw dan ook daadwerkelijk zou plaatsvinden. Nederland mocht bovendien niet afzien van de bouw van twee vervangende schepen. Anders zou het voor de KSG niet mogelijk zijn een competitieve prijs voor het project te rekenen. Door de bouw van tien in plaats van acht M-fregatten kon de prijs per schip naar beneden, waardoor de buitenlandse concurrentie kon worden afgetroefd. Daarnaast bestond er wellicht voor het Nederlandse bedrijfsleven de mogelijkheid werven en een haven aan te leggen.³⁴

Het 'Netherlands Marine Consortium'

De Nederlandse industrie had geleerd van de ervaringen die waren opgedaan in het ANZAC-project. De KSG, Hollandse Signaal Apparaten en Ballast Nedam International BV richtten een samenwerkingsverband op met de naam *Netherlands Marine Consortium* (NMC). De bedrijven spraken af gezamenlijk op te treden bij de beantwoording van offerte-aanvragen om zo de fregatten en infrastructuur als één geheel te verkopen. De verwachting was dat de leverancier van de fregatten ook de overige opdrachten binnen zou kunnen halen. Het Gemeentelijk Havenbedrijf van Rotterdam had toegezegd expertise op het gebied van infrastructuur te leveren. Het NMC stond onder leiding van mevrouw N. Kroes, die vanwege haar ervaring en internationale reputatie was gevraagd.

De VAE zouden, zo was de verwachting, aandringen op een transactie op regeringsniveau. De ministeries van Defensie en Economische Zaken konden dan als tussenpersoon tussen de klant en het Nederlandse bedrijfsleven staan. Voor de koper bood een dergelijke constructie vertrouwen en veiligheid. Bovendien waren de M-fregatten niet goed leverbaar zonder de expertise van de Koninklijke Marine op het gebied van opleidingen, logistiek en operationele aspecten. Het was duidelijk dat de opdracht

zonder hulp van de Nederlandse overheid niet was binnen te halen.³⁵

Voor Den Haag was het project zeer relevant. Werkgelegenheid en economische stimulans waren natuurlijk van belang. Maar daarnaast was ook de uitstraling van de 'BV Nederland' in het geding. Het aftroeven van buitenlandse



FOTO NIMH

Het standaardfregat Hr.Ms. Abraham Crijnsen werd in 1997 overgedragen aan de Verenigde Arabische Emiraten en kreeg de naam Abu Dhabi

concurrentie en het realiseren van een dergelijk grootschalig project zouden in de toekomst voor meer klandizie kunnen zorgen. De betrokken ministeries zetten zich daarom volledig in om de opdracht binnen te halen. Om de VAE te bewegen met het consortium in zee te gaan, bood de regering vijftig tweedehands houwitsers aan tegen bodemprijzen.³⁶ De concurrentie had vooral politiek-militaire steun te bieden. De Verenigde Staten boden twee verouderde fregatten aan. De M-fregatten waren hieraan in technisch en operationeel opzicht superieur. De marine van de Verenigde Arabische Emiraten toonde zich daarom voorstander van het Nederlandse aanbod. Vanuit het ministerie van Buitenlandse Zaken van de VAE bestond echter een voorkeur voor het Amerikaanse bod, omdat het meende hiermee tevens politiek-militaire bescherming te kopen.³⁷

Olie voor schepen

In januari 1995 bood het NMC aan per direct twee in aanbouw zijnde M-fregatten te leveren. Vervolgens zou het consortium nog vier schepen aan de wensen van de Verenigde Arabische

Emiraten kunnen aanpassen. Later zouden de eerste twee schepen in dezelfde staat als de vier speciaal gebouwde fregatten kunnen worden geconfigureerd. Het consortium bood verder aan de lifecycle support te verzorgen. De Koninklijke Marine zou kosteloos de opleiding van de bemanning voor haar rekening nemen. Het consortium stelde voor een school voor personeel te bouwen en de instructeurs te trainen in samenwerking met de Koninklijke Marine. Verder zou een werf worden gebouwd die zowel commerciële als marineschepen kon produceren en repareren. Het consortium zou vijf kleinere *high-speed interdiction* vaartuigen op de aan te leggen werf bouwen.

Het pakket bonusaanbiedingen, zoals de training, de school en drie mijnnevgers, had een waarde van 306 miljoen Amerikaanse dollar (490 miljoen gulden). De totale opdracht was ongeveer 7 miljard dollar waard (11,2 miljard gulden). Tijdens de onderhandelingen kwam de mogelijkheid ter sprake de betaling voor tachtig procent in de vorm van ruwe olie te laten plaatsvinden. De Nederlandse bedrijven zouden niet zelf de olie ontvangen, maar een kredietbrief die was geregeld door een maatschappij die als schakel zou optreden.

Het consortium had de diensten ingehuurd van een bemiddelaar die veel contacten had in de Verenigde Arabische Emiraten en veel kennis bezat van de concurrentie. Afgesproken werd dat deze bemiddelaar de uiterst gecompliceerde afwikkeling van de transactie zou begeleiden. Kroes begon echter buiten de bemiddelaar om zelf voorstellen te doen om de betaling in olie te regelen. Hierbij schoof zij de zakenman J. van Caldenborgh naar voren.

In feite waren er zodoende twee Nederlandse voorstellen. Dit zorgde voor verwarring bij de Arabieren en verontwaardiging bij de bemiddelaar en bracht de Nederlandse lobby grote schade toe. Het ministerie van Buitenlandse Zaken, in de persoon van de ambassadeur, trachtte de situatie nog te redden door te verzekeren dat het voorstel van Van Caldenborgh niet de steun genoot van de Nederlandse regering of het NMC. Maar volgens de diplomaat was de schade al geleden. In oktober 1994 stapte Kroes daarom op als voorzitter van NMC.³⁸

Het televisieprogramma NOVA gaf in december 1999 ruchtbaarheid aan de zaak. In 2004 stelde de Socialistische Partij Kamervragen toen Kroes kandidaat stond voor de positie van Commissaris voor Concurrentie van de Europese Unie. In het Europees Parlement legde P. van Buitenen, die als ambtenaar misstanden binnen de Europese Commissie aan de kaak had gesteld en vervolgens de partij Europa Transparant had opgericht, haar hierover het vuur na aan de schenen.³⁹

In september 1995 bedankte premier W. Kok de Verenigde Arabische Emiraten nog voor hun voornemen zes M-fregatten te kopen. Maar ondanks zijn optimistische inschatting liep de overeenkomst op het allerlaatste moment spaak. De kosten waren te hoog voor het beschikbare budget. De instorting van de koers van de Amerikaanse dollar en de dalende olieprijs waren hieraan debet. Uiteindelijk kochten de VAE twee S-fregatten in plaats van zes nieuwe M-fregatten. Met deze transactie was 238 miljoen gulden gemoeid.

Het betrof een verkoopovereenkomst tussen de Verenigde Arabische Emiraten en Hollandse Signaal Apparaten, dat de schepen had gekocht van de Nederlandse staat. Daarnaast schaften de VAE nog twee Goalkeepersystemen en tien Scout-radarsystemen aan. De KSG kreeg opdracht de beide schepen aan te passen aan de wensen van de kopers. Met de hele transactie was 600 miljoen gulden gemoeid. In oktober 1997 kregen de VAE de beschikking over Hr.Ms. *Abraham Crijnssen* en in juni 1998 over Hr.Ms. *Piet Hein*.

De VAE en Nederland spraken nog verder over de mogelijkheid om zes in ontwikkeling zijnde LCF-fregatten aan de Verenigde Arabische Emiraten te leveren.⁴⁰ De Nederlandse exportlobby van defensiematerieel bleef sterk op het Midden-Oosten gericht. Het *Netherlands Marine Consortium* hoopte met de verkoop van de S-fregatten een voet tussen de Arabische deur te hebben gekregen die in de toekomst tot meer projecten zou kunnen leiden.⁴¹ Tot op de dag van vandaag zijn echter geen wapenplatformen meer verkocht in het Midden-Oosten.

Conclusie

Tot drie keer toe liep een poging om M-fregatten of het ontwerp ervan te exporteren spaak. In het geval van Griekenland en Australië/Nieuw-Zeeland was de Duitse werf Blohm und Voss de winnaar. Het M-fregat was nu eenmaal duurder dan het Meko-fregat. Dat het ook in veel opzichten superieur was, woog wel mee in de besluitvorming maar gaf niet de doorslag. De Duitsers waren bovendien ervarener in de export van fregatten.

De Nederlandse overheid heeft er vanaf 1986 alles aan gedaan om de 'BV Nederland' te stimuleren en te assisteren. De verschillende ministeries zetten middelen en mensen in om fregatten te verkopen in het buitenland. De samenwerking tussen de verschillende ministeries en het bedrijfsleven werd steeds vanzelfsprekender en beter gecoördineerd. In 1986 moest staatssecretaris Van Houwelingen nog zijn best doen de rest van het kabinet over te halen. Acht jaar later bemoeide ook de premier zich nadrukkelijk met de lobby. De betrokken bedrijven kenden een soortgelijk leereffect. Het vormen van een consortium leverde in Australië nog problemen op. In het geval van de Verenigde Arabische Emiraten verliep dit veel soepeler. Desondanks liepen de exportpogingen telkens weer op een mislukking uit.

Ondanks de opgedane ervaring slaagden de ministeries en het bedrijfsleven er niet in de neuzen dezelfde kant uit te krijgen en te houden. Het concept 'BV Nederland' werd weliswaar steeds professioneler en nadrukkelijker vormgegeven en bevorderd, maar de overheid heeft nooit een permanent exportondersteunend orgaan, zoals dat in andere landen bestaat, willen creëren. Van Houwelingen, die hier voorstander van was, kreeg dit niet voor elkaar.

Dit mag vreemd genoemd worden, vooral omdat het aloude wapenarsenaal van de wereld, zoals Nederland in zeventiende eeuw bekend stond, in de periode 1988 tot en met 1996 toch te boek stond als achtste ter wereld op de lijst van wapenexporteurs.⁴² ■

Noten

- 1 Jong, M. de, *'Staet van Oorlog'. Wapenbedrijf en militaire hervormingen in de Republiek der Verenigde Nederlanden, 1585-1621* (Hilversum 2005).
- 2 Ministerie van Buitenlandse Zaken (Min. BuZa), DAV/1985-1994/773, Directie Atlantische Samenwerking en Veiligheidszaken aan minister van Buitenlandse Zaken Van den Broek 4-9-1989.
- 3 Centrale Archief Selectiedienst (CAS), CMS 11451, directeur Materieel Koninklijke Marine SBN Kool aan CMS 19-8-1983; directeur Materieel Koninklijke Marine SBN Kool aan chef Defensiestaf 2-9-1983; Centraal Archieven Depot Ministerie van Defensie (CAD), DGM 5400/1983, staatssecretaris Van Eekelen van Buitenlandse Zaken aan staatssecretaris van Economische Zaken Bolkestein 18-8-1983; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, staatssecretaris van Defensie baron van Voorst tot Voorst aan de Tweede Kamer 12-1-1990, TK 21300 X nr. 45.
- 4 CAS, CMS 11446, DMKM SBN Stolz aan de Admiraliteitsraad 23-11-1979; notulen AR 11-12-1979; CAD, AR 9B5/80, VADM Van Beek aan minister van Defensie Scholten.
- 5 Interview met Van Houwelingen, oud-staatssecretaris van Defensie, 26-3-2007.
- 6 Min. BuZa, ath/griekenland/bewaren/620, Directie Atlantische Samenwerking en Veiligheidszaken aan ambassadeur Pesch 24-1-1983.
- 7 CAD, DGM dossier M88/0317A, directeur Internationale Materieel Betrekkingen Zweerts aan ambassadeur Van Barneveld Kooij 5-9-1988, Evaluatie-rapport met betrekking tot het Griekse fregattenproject.
- 8 Min. BuZa, ath/griekenland/bewaren/311.
- 9 *Der Spiegel*, no. 26 (1989); *NRC* 18-3-1989.
- 10 www.nadir.org/nadir/initiativ/ikrg/buch/b_v/kap306.htm, 27 november 2007.
- 11 CAD, DGM dossier M88/0317A, directeur Internationale Materieel Betrekkingen Zweerts aan ambassadeur Van Barneveld Kooij 5-9-1988, Evaluatie-rapport met betrekking tot het Griekse fregattenproject.
- 12 CAD, DMA 87/134/22092 en 22091, voorzitter van de interdepartementale Ambtelijke Werkgroep Engering aan minister Bolkestein 11-5-1989.
- 13 Min. BuZa, DAV/1985-1994/773, memorandum Directie Atlantische Samenwerking en Veiligheidszaken van het ministerie van Buitenlandse Zaken aan minister Van den Broek 4-9-1989.
- 14 Min. BuZa, DAV/1985-1994/769, Hoofd Bureau Productie Civiele Verdediging van de Directie Atlantische Samenwerking en Veiligheidszaken Mollinger aan ambassadeur Vos 13-12-1988.
- 15 CAD, DMA 87/134/22092 en 22091, Zweerts aan minister Bolkestein en staatssecretaris Van Houwelingen 11-5-1989.
- 16 CAD, DMA 87/134/22092, staatssecretaris van Defensie Van Houwelingen aan Beazley en Tizard 1-9-1989; CAD, DMA 87/134/35217, staatssecretaris van Defensie Van Houwelingen aan minister-president Lubbers, minister van Economische Zaken De Korte, minister van Financiën Ruding, minister van Buitenlandse Zaken Van den Broek en minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid De Koning 20-12-1988.
- 17 CAD, DMA 87/134/8681, staatssecretaris van Defensie Van Houwelingen aan Beazley 3-4-1989.
- 18 CAD, DGM 1988 dossier 031B t/m 0317, directeur Internationale Materieel Betrekkingen Zweerts aan Van Houwelingen 5-2-1988.
- 19 Interview met Laros, oud-projectdirecteur AWS 9-7-2007.
- 20 CAD, DGM 1988 dossier 031B t/m 0317, de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' aan Zweerts 4-8-1988; CAD, DGM 1988 dossier 031B t/m 0317, de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' aan minister van Economische Zaken De Korte 3-10-1988.
- 21 CAD, DGM 1990 dossier 0317 t/m 1743, 7.
- 22 CAD, DGM 1989 dossier 0317, ANZAC-evaluatie van Directie Internationale Materieel Betrekkingen aan Van Houwelingen 23-8-1989, 1.
- 23 Interview met Laros, oud-projectdirecteur AWS 9-7-2007; Ministerie van Economische Zaken (Min. EZ), ASBEB 848A ds 2431, Verslag Interdepartementale Ambtelijke Begeleidingsgroep 22-8-1989.
- 24 CAD, DGM 1989 dossier 0317, ANZAC-evaluatie van Directie Internationale Materieel Betrekkingen aan Van Houwelingen 23-8-1989, 1.
- 25 *Het Financiële Dagblad* 18-8-1989.
- 26 CAD, DGM 1989 dossier 0317, ambassadeur Vos aan minister van Buitenlandse Zaken Van den Broek 17-8-1989.
- 27 CAD, DGM 1989 dossier 0317, ambassadeur Vos aan minister van Buitenlandse Zaken Van den Broek 17-8-1989.
- 28 CAD, DGM 1989 dossier 0317, ministerie van Buitenlandse Zaken aan ambassadeur Vos 23-8-1989.
- 29 Interview met De Muijnck, oud-directeur van de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' 8-6-2007; CAD, DGM 1989 dossier 0317, ambassadeur Vos aan minister van Buitenlandse Zaken Van den Broek, 14-8-1989; CAD, DGM 1989 dossier 0317, News release Ministry of Defence 14-8-1989.
- 30 Min. BuZa, DAV/1985-1994/773, memorandum Directie Atlantische Samenwerking en Veiligheidszaken van het ministerie van Buitenlandse Zaken aan minister van Buitenlandse Zaken Van den Broek 4-9-1989.
- 31 CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, Reedyk aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 4-11-1992; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, CDR Zeijlemaker aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 8-10-1992; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, De Koninklijke Schelde Groep aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 20-10-1992; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, Hollandse Signaal Apparaten aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 23-10-1992; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, Van Rietschoten & Houwens aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 22-10-1992; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 331, Stork-Wärtsila aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 23-10-1992; Min. EZ, AS CMPC 903d ds107, staatssecretaris van Economische Zaken Van Rooy aan staatssecretaris van Defensie Van Voorst tot Voorst 12-8-1992.
- 32 Min. EZ, AS CMD 803d ds2091, directeur-generaal van Industrie en Diensten Van der Harst aan staatssecretaris van Economische Zaken Van Rooy 22-10-1993.
- 33 Min. EZ, AS CMP 803d ds2091, de RDM aan Ministerie van Defensie 2-3-1995.
- 34 CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, staatssecretaris van Defensie Frinking aan minister van Financiën Kok 12-4-1994.
- 35 CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, directeur-Generaal Materieel Fledderus aan staatssecretaris van Defensie Frinking 20-5-1994.
- 36 CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, directeur-Generaal Materieel Fledderus aan minister van Defensie Ter Beek 30-9-1994.
- 37 CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, Rapport over M-fregatten 5-12-1994.
- 38 Min. BuZa, abu/vae/bew/00074, ambassadeur Mollinger aan het ministerie van Buitenlandse Zaken 24-10-1994; Min. BuZa, abu/vae/bew/00074, ambassadeur Mollinger aan Amin Badr-el-Din, chairman U.A.E. Offsets Group, 12-10-1994; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, Rapport over M-fregatten 5-12-1994; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, Ghanadian aan minister-president Kok 30-9-1994; *NRC* 27-9-2004 'De belangen van een onbezoldigd kaasmeisje'; *NRC* 29-10-2004 'Voortschrijdend inzicht in de zaak Kroes'.
- 39 Kamervragen van Van Bommel 17-11-2004; www.europarl.europa.eu/press/audicom2004/resume/040928_kroes_NL.pdf, 20-6-2007.
- 40 CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, staatssecretaris van Financiën Vermeend aan staatssecretaris van Defensie Gmelich Meijling 10-5-1996 en 28-5-1996; CAD, Kabinet Staatssecretaris nr. 334, directeur-Generaal Economie en Financiën Wellenstein aan staatssecretaris van Defensie Gmelich Meijling 17-7-1996; Min. EZ, AS CMP 803d ds2091, commissaris Militaire Productie Wiedeman aan directeur-generaal van Industrie en Diensten Van der Harst 6-11-1996.
- 41 Interview met De Muijnck, oud-directeur van de Koninklijke Maatschappij 'de Schelde' 8-6-2007; Min. BuZa, abu/vae/bew/00075, ambassadeur De Vries aan het ministerie van Buitenlandse Zaken 10-12-1997.
- 42 Volgens het gezaghebbende *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI) bedroeg de totale Nederlandse export in deze periode 4.497 miljoen dollar. Het ging hier om een grote verscheidenheid aan nieuwe wapensystemen, zeer veel afgestoten materieel, munitie en allerlei onderdelen. Belangrijke afnemers waren Griekenland (o.a. radarsystemen, mortieren, pantserrups-infanterieoertuigen, tanks en fregatten), Turkije (o.a. radarsystemen, vliegtuigen en geschutskoepels) Portugal (o.a. radar-systemen en pantserrups-infanterieoertuigen) en Duitsland (o.a. radar-systemen, goalkeepers) armstrade.sipri.org/arms_trade/toplist.php, 26 november 2007; Broek, M. en F. Slijper, *Explosieve materie. Nederlandse wapenhandel blootgelegd* (Breda 2003), 9-24.